



“联想业务卓越 (LSS) 咨询” 翻译并推介

\$, 成为百万美元 演讲师

**Million Dollar Speaking:
The Professional's Guide to Building Your Platform**

[美] 艾伦·韦斯 / 著

黄震亚 林鸿 董航 / 译

清华大学出版社

\$,成为百万美元 演讲师

Million Dollar Speaking:

The Professional's Guide to Building Your Platform

700,000.00 100,000,000.00 4,758,000,000,000,000,000,000,000.00 12,000,000.00
278,000,000.00
123,100,000,000,000,000,000,000,000,000.00
7,100,000,000,000,000,000,000,000,000.00
9,700,000,000,000,000,000,000,000,000,000.00
2,700,000,000,000.00
2,158,000,000,000,000.00 278,000,000.00

[美] 艾伦·韦斯 / 著

黄震亚 林鸿 董航 / 译

清华大学出版社

北 京

Alan Weiss
Million Dollar Speaking: The Professional's Guide to Building Your Platform
EISBN: 978-0-07-174380-8
Copyright © 2011 by Alan Weiss

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Tsinghua University Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2012 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Tsinghua University Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和清华大学出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾)销售。
版权© 2012 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与清华大学出版社所有。

北京市版权局著作权合同登记号 图字：01-2011-5222

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

成为百万美元演讲师/(美)韦斯(Weiss, A.) 著；黄震亚，林鸿，董航 译。

—北京：清华大学出版社，2012.11

书名原文：Million Dollar Speaking: The Professional's Guide to Building Your Platform

ISBN 978-7-302-30147-9

I. ①成… II. ①韦… ②黄… ③林… ④董… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 222892 号

责任编辑：陈 莉 高 岫

装帧设计：周周设计局

责任校对：邱晓玉

责任印制：宋 林

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编：100084

社 总 机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：北京嘉实印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：180mm×250mm 印 张：14.75 字 数：264 千字

版 次：2012 年 11 月第 1 版 印 次：2012 年 11 月第 1 次印刷

印 数：1~6000

定 价：48.00 元

产品编号：043290-01

此书献给善于聆听的人们

前言

该书是我继 1998 年第一次出版 *Money Talks* 获得巨大成功后的又一新作。过去的 12 年中，发生的很多事情影响并改变了职业演讲，但是大量的东西一直没有改变。在此我向大家推介这本新的豪华版书籍，该版增强了很多原则性内容。

我只为专业人士写作，因此，这本书要强调的是一种职业、一项事业，而不是一种嗜好或只是一时兴起。“业余”演讲在社区团体、公民协会和宗教团体等组织中很重要，也需要人们不断地努力改进。像演讲俱乐部之类的协会几十年来一直在为业余演讲者提供帮助，他们对演讲业颇为了解。

但是在成为专业演讲师和成功的专业演讲师之间存在着巨大的区别，如果你愿意，也可以称其为质变。专业演讲师是那些拿着专家工资，用迷人而有趣的方式描述重要并且相关内容的人。遗憾的是，演讲业中存在着很多“都市神话”，特别是在如何推销你的价值以及如何建立以该价值为基础的费用方面。

就像我在这里写的一样，大多数的职业演讲师的收入与付出不成正比。

如果这些你都不关心，不知道你会关心什么。在书中，我最想说的是，职业演讲是一项事业，而不是一份简单的工作或者一个职位，也不是“娱乐活动”或者爱好；从事这一行业的人应该期待从该行业赚到的钱能够使他们过上想要的生活。演讲是一项商业活动，同时也是一种与其他职业相比毫不逊色的事业。

任何一位商人都不希望接受非专业的批评教育，也不愿意用非专业的方式收费。

如果你想通过做演讲师赚到 100 万美元，并且在帮助自己和亲人的同时帮助其他的人，那么请继续往下读吧！正如我在我的第一部书的题目中写的：金钱万能。

艾伦·韦斯
东格林威治，罗得岛州
2010 年 10 月

致 谢

首先，我要对帕特里夏·菲利普表示由衷的感谢和钦佩，她是世界闻名的演讲家之一。我们共同创作了 *The Odd Couple* 一书，从她身上我学到了很多演讲技巧，在谦虚做人方面也受益匪浅。

同时，我要感谢另一位优秀的演讲师和幽默作家卢克·赫克勒。在我刚入行的那几年，他大度地将我推荐给一个演讲机构，我被毫不犹豫地录用了。当时我没有太多的演讲经验，单凭他的认同，我得到了那份工作。

最后，我要感谢在普林斯顿的特里戈认识的一位老朋友(确实认识很久了)，在那里，我学会了怎样成为一名独立的培训师，我想我也学会了怎样成为一个独立的人。

目 录

第 1 部分 悟 性

第 1 章 何时成为职业演讲师	3
演讲业将何去何从	4
为什么精致的晚餐既要有牛排又要有烤架的滋滋声	6
真正的演讲师不是会表演的海豹	8
百万美元演讲师的秘籍	8
多样的演讲场景	9
演讲业的奇特之处	12
总结	14
第 2 章 建立自己的市场	17
创造价值提议	17
去掉封面上的模型	19
拓展市场“范围”的 12 种方法	21
真实、虚拟、模拟市场的检验方法	25
整理你的方法：最简单的途径通常就是最好的途径	27
总结	29
第 3 章 定位并成为重要目标	31
长期从业让你变老，但不一定让你变好	31
把知识资本转化为知识财产	34
创建病毒营销利益	37
拓展业务最好的 9 个习惯	39

如果你不吹响号角，就没有音乐	46
是鱼就会游泳，但是萝卜青菜各有所爱	50
总结	51
第 4 章 确定收费	53
必须创建的三个基本收费范围	53
甩掉中间商：只与真正的买家做交易	57
提供肯定的选择	61
细分一个事件的完成程序，让你的成功变为 3 倍	62
增加报酬的 40 种方法	65
增加报酬周转率	67
总结	68
第 5 章 现代营销	71
互联网的魔力和秘密	71
和演讲机构合作(或者不合作)，不要成为雇佣工	73
行业协会：赚钱和营销同时进行	80
发行地点和方式	83
营销的时代精神：市场引力循环	88
总结	92
第 6 章 精简	95
财富是自由支配的时间	95
员工具备的 5 个重要特点	98
你是职业演讲师而不是雇佣工	104
合理、客观和专业的反馈	105
附属细则：合并、法律、会计、保险、税收等	110
总结	114

目 录

第 2 部分 牛 排

第 7 章 加速和强调你的影响力	117
过程超越内容的神秘杠杆作用	117
“保质期”和创造长期知识财产的秘密	122
为什么使用常识很少出局	123
暗喻、可视教具和实用转换方式的应用	125
让你的演讲事业迅速发展的 15 个资源	127
总结	128
第 8 章 创造大规模的演讲和讲习班	129
将自己的独创材料和独创来源结合使用	129
人们用不同的方式学习：不要以己度人	140
90 分钟规则	147
主题：虚拟团队的领导力	149
总结	150
第 9 章 从坚持到历练到成功	153
回绝业务	153
出类拔萃，避免肉市心态	157
三种演讲师中为什么只有一种获得成功	160
降落伞的例子	161
支持提高收费的 15 种情况	163
总结	169

第 3 部分 烤 架

第 10 章 讲台工作	173
肢体语言、手势和动作的神话	173
10 种吸引观众的人际关系技巧	174
吸引所有听众的 20 种方法	184

成为百万美元演讲师

把握你的时间	190
随机应变	193
把错误和麻烦变为不同寻常的机会	195
总结	196
第 11 章 使人乏味的事：非演讲方面的收入	197
创造产品和服务收入的 10 种观点	197
加速曲线图	206
建立消费群	208
总结	209
第 12 章 为成功做准备	211
天外有天	211
道德自律规范：一位演讲师的信条	213
个人和专业奖励	215
回报	216
总结	218
结束语	219
附录	223

第 1 部分

悟 性

给职业演讲提意见的人多过优秀的职业演讲师。但是你选的滑雪教练要能站在离你 6 码远的斜坡上给你示范接下来需要做的动作，而不是给你一张 CD，说几句鼓励的话后就坐在屋里品尝白兰地。

第 1 章

何时成为职业演讲师

毕竟，我们都在演讲，经常同时演讲

我曾经为了一场在罗得岛州普罗维登斯市的威斯汀酒店里举行的小型企业颁奖仪式做过一次演讲。那是颁奖后的 45 分钟餐后演讲，时间安排得很不理想。主办方原本要求我免费做这场演讲，因为从我家到酒店只需要 15 分钟。但是我指出，承办这次活动的三家大公司从来没有免费发放过他们的产品，所以我必须得到应得的全部报酬。

在演讲的结尾环节，我准备了一个比赛游戏，不知道是对我的演讲满意，还是因为演讲结束了而感到高兴，400 人全体起立(有些人看起来极其不情愿)。和往常一样，演讲结束后一群人围着我，等着和我交谈。

“你是我们这里请到的最好的演讲师，这次演讲也是我听过的最好的演讲。”站在人群中的一位女士说。

“我想我不是，但还是谢谢你。”我回答道。

“不，你就是最好的演讲师。”这位女士坚持说。

“我打赌你对所有演讲师都这样说。”我笑着说，着急想走。

“不，你和他们不一样。”

“好吧！”我说。面对我的追随者，我问道，“你为什么认为我的演讲好？”

“因为你是我们这里请到的唯一一个能拿着麦克风边走边说的演讲师。”

我不知所措地小声问道：“你对我就小型企业提出的四种超前的观点有什么

看法？”

她看着我，疑惑地问道：“哪四种观点？”

演讲业将何去何从

一直以来，如果你告诉大家你是职业演讲师，人们很快就会联想到“励志演讲家”，一个把这一职业和所有错误的蠢事挂钩的词。把一个优秀的职业演讲师说成是一个“励志演讲家”，就好比把五星级酒店的晚餐说成是一顿便饭，把威利·梅斯称之为“外场手”，或者把茱蒂·嘉兰称为“歌手”。

这些说法词不达意，也是不正确的。

一直以来，从他们感动听众的方式上讲，职业演讲师是和比利·桑戴或者罗兰·罗伯特一样的专业福音传道士。所有宗教都有一段宏伟、感人而鼓舞人心的布道和说教历史。也有一些演讲师试图让听众了解自身的潜能，他们通常不提供实用的技术，而是说一些鼓励的话：“你可以成为自己的朋友”，“你是掌控自己生活的主人”。伴随着经验和练习(接替早期从感受能力训练小组和敏感性训练得到的¹⁾，演讲逐渐演变成为讲习班和励志活动。

20世纪60年代我们有华纳·爱华德，20世纪90年代我们有托尼·罗宾斯。一路走来，我们见过无数觊觎励志桂冠的人，他们用的方法在很大程度上是建立在发起人的人格上，不亚于那些虔诚并具有领袖人物超凡魅力的演讲师。据我所知，托尼·罗宾斯的授权课程讲师鲜有成功者，我曾给这样的授权讲师做过辅导。听众更愿意听大师本人演讲，这是可以理解的。

最后，还有一些由企业员工组成的“公共集会”，这些集会所有的费用都由企业来买单。在这些集会的某个角落里会有一个组织者，学着科林·鲍威尔、乔治·布什、金克拉以及任何一个能在人群中获得喝彩的人物的样子出场。集会开始的前几个小时大家还能听到一些激动人心的评论，然后买一些纪念品(那种只能带着灰尘呆在架子上的纪念品)，带着公司刚刚为他们的长期利益进行了投资的临时想法继续工作²⁾。(这样做要比给他们加薪或者改善福利划算。)

但是，那样的时代已经不复存在了。

1 比如：如果在职场遭遇失败，请相信你的同事会明白你，不会抛弃你，也不会落井下石。

2 一些心理学杂志对参与安东尼·罗宾斯著名的“在炭火上行走”活动的人做了一些有趣的报道：这些参加活动的人后来都去看了心理医生，因为他们脚上的重创根本不能解决生活中存在的问题。

哦，对了，在沙滩上你仍然能够看到高盛银行或者保诚保险公司的资深经理人在“能量教练”或者“励志经理人”的指导下进行沙堡比赛，但是，其结果只是在他们身上多了几个晒斑。

现在做励志演讲家要好一些，但是光有能力还不行，还要有适当的表达方式，也就是说要把客户希望从某一特定领域得到的专业知识用一种动人、激励而有趣的方式回报给客户。因此，以下这两种极端做法是没有作用的。

1. 像疯癫的卖帽先生(精神病的俗称)一样到处乱跑，企图用“帽子可以让你暖和，并且不会把你点燃”这样空洞乏味的誓言来激励人们。
2. 站在台上一动不动，操作着用 185 张幻灯片制作的演讲稿做枯燥的讲解，而台下的人正在黑暗中查看电子记事簿。(如果台下的听众都在查看自己的手机，那么这场演讲形同虚设。)

总结：想在专业演讲中赚到大钱的人必须是励志演讲者，同时要用可靠的内容和实用的技巧来吸引听众。

下面我们来了解一下为什么市场预期和要求改变了。

- 高水平听众不断增加。大众媒体和网络创造了一种更加智能化的期望。例如，人们可以很容易地在 TED 网站上看到各类专业表演。只要登录 TED(TED.com)，你就可以在 20 分钟内(时间限制)被专业人士设计的海底喷泉、虚拟的幸福、城市规划或者现代交流工具所吸引。
- 高水平买家不断增加。集团经理人和贸易协会主管要求他们的投资要有回报。他们不需要只会在会议中“照看”听众几个小时的人，他们需要的是马上能和管理战略战术联合使用的特定领域的专业知识。
- 出现过多低水平的演讲师。由于专业演讲市场的零障碍进入，很多人向这一行业靠拢，想办法得到工作，最后以失败告终。还有更多的人把自己定位为商品，试图通过降低收费实现业务量的增加，采取薄利多销的营销战略或者从事低质量(而且重复)的工作。
- 经济紧缩。甚至在经济反弹和增长期间，企业还是对消费开支给予更多的关注。由于职业演讲师们从来没有明确证明他们是不可或缺的或急需的，因此在经济紧缩时期，企业时代精神融入了“少既是多”的哲学。

- 和培训业协会连接(正当地)培训业务。大部分在演讲业赚到大钱的人在培训业也会赚得盆满钵溢(我们会在后面的章节里详细介绍)。例如,在演讲业中名气不大的演讲师中很少有人能够单从演讲中挣到大钱,很少有人会这样做,因为这实在太过荒谬。由于公司内部的培训和人力资源管理状况越来越糟,因此想从这些方面着手还真是很难。

演讲业正在经历变革,但都是往好的方面的变革,这也是为什么在这行建立和维持一个繁荣的事业比以往任何时候都更容易的原因。

为什么精致的晚餐既要有牛排又要有烤架的滋滋声

在普罗维登斯市,有一家很棒的“旧世界”餐馆,我喜欢在那里和客户闲聊。餐馆的名字叫 CAPRICCIO,里面很暗,领班穿的是无尾晚礼服,那里允许在餐桌旁烤食物,这一特色不受新条例限制,但是在其他方面,其已经不合时宜了。³

CAPRICCIO 既有牛排,又有吸引人的烤牛排时烤架的滋滋声,它的菜肴体现了饭馆特有的格调和魅力(我确信这和你喜欢的餐馆如出一辙)。如果你有意从投资中赚取精湛的经验和高价值,或者想寻找一个可以安心坐一坐的地方,那么学一学我和我常去的 CAPRICCIO 吧。无论做什么事情,都要注意方式方法。

每位演讲家都需要一个激动人心的演说(就像烤架的滋滋声),和一个动态的、充满活力的演讲方式,而演讲者的专业知识和传达切实可靠、实用、灵活内容的能力就像是牛排。假设现在你正饥肠辘辘、垂涎欲滴,在你面前就有一个烤牛排售卖场:下面我们来看一下这两大因素分别出现的四个不同情况(见图 1.1)。

右上角是一个有趣的演讲者,他不但有独创、有益且切题的内容,还拥有恰到好处的幽默和充沛的精力——我们称之为“舞台技巧”。我所说的“舞台技巧”是指迷人的舞台气质和活跃舞台的能力。左下角的演讲师不具备上述任何潜质,他只能让人们失望,并最终被彻底淘汰出局。

其他的两个角落是两个危险的角色,他们力求成为真正的职业演讲家。踢踏舞演员是一个根本没有演讲内容的演讲者,没有牛排,但是他用舞蹈步法、讲笑话、演奏乐器、表演口技、变魔术、砸南瓜等方法让听众眼花缭乱。

踢踏舞演员对面是一个真正的专家,他的烤架的滋滋声几年前被一座破裂的

3 桌边烧烤造成的伤害和财产损失肯定要比保守、可怕而迟钝的立法造成的伤害和损失要少得多。

第1章 何时成为职业演讲师

大坝冲出的水扑灭，他能在一个小时内不间断地放映 120 张幻灯片⁴。我曾经在罗格大学的寄宿学校上过一段时间的课，每一堂课教授都会逐字朗读写在几百张黄纸上的论文笔记，一边念，一边有规律地翻着笔记，没有任何音调和语调的改变，你甚至能听到从教室后面传来的打鼾声。

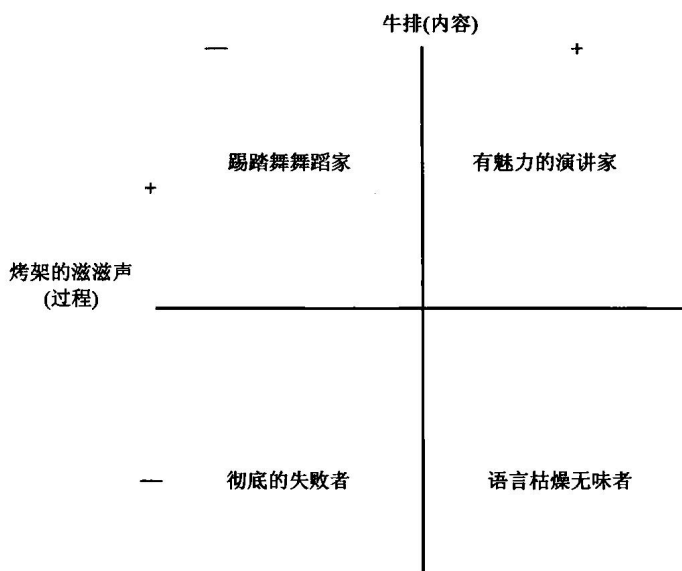


图 1.1 烤架的滋滋声和牛排

总结：不要把知道的所有东西都告诉听众，要告诉他们需要知道的内容。

很多想从事职业演讲的人都企图传达一个信息，那就是“只要宇宙继续存在，就必须聆听他们演讲”。(其实总是事与愿违)。人生中发生的重大事件不管多么辉煌，多么痛苦，都不会转化成另外一个人的功利需求(甚至不会引起别人注意)，虽然这有点儿夸张但却非常真实。还有一些人仅仅是喜欢发表言论，因为他们太狂热，太容易激动，而不关心内容和主题是否有关。(这种疯狂的举动你能坚持多长时间？)

你的老师、教授、会议主持人、教练和领导大多都无法和演讲师相提并论。我是怎样知道这一点的？

⁴ 下面我来讲两个真实的故事。第一个故事是在我参加的一次会议上，某教授本该用 25 分钟做完演讲，但他却放映了 180 张幻灯片，把演讲时间延长到了 90 分钟，而主办方没有一人出面进行阻止。另外一个故事是几年前 *New England Journal of Medicine* 的一篇报道，称一个获得听众最高评价的演讲师在会议前取消了演讲并且再也没有出现过。